

ТЕМА 3. ИННОВАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.ИННОВАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ:
ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ

2.СТАДИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ
КОМПАНИИ

3.КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ
КОМПАНИЙ

РЕЙТИНГ 25 САМЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ МИРА ПО ВЕРСИИ FORBES

ALEXION



- 1.Salesforce.com (United States)
- 2.Alexion Pharmaceuticals (United States)
- 3.Amazon.com (United States)
- 4.Red Hat (United States)
- 5.Baidu (China)
- 6.Intuitive Surgical (United States)
- 7.Rakuten (Japan)
- 8.Edwards Lifesciences (United States)
- 9.Larsen & Toubro (India)
- 10.ARM Holdings (United Kingdom)
- 11.Tencent Holdings (China)
- 12.Hindustan Unilever (India)
- 13.FMC Technologies (United States)
- 14.Cerner (United States)
- 15.Pernod Ricard (France)
- 16.Monsanto (United States)
- 17.Perrigo (United States)
- 18.Kweichow Moutai (China)
- 19.Infosys (India)
- 20.Wuliangye Yibin (China)
- 21.Starbucks (United States)
- 22.Nidec (Japan)
- 23.Estee Lauder Cos (United States)
- 24.Google (United States)
- 25.Danone (France)



ДЕСЯТКА «ТЕХУСПЕХ»
(в алфавитном порядке)

Группа компаний «АйТи»

«Диаконт»

«Интерскол»

«Ниармедик Плюс»

«Новомет-Пермь»

«Рамэк-ВС»

«Свемел»

Центр финансовых технологий (ЦФТ)

«Элар»

«ЭР-Телеком»



Стадии развития инновационной компании

убыток
прибыль

бизнес-ангелы, «посевные» инвесторы, «посевные» фонды, государственные фонды, гранты, ЗД, венчурные фонды

фонды прямых инвестиций и банковские кредиты

exit
«ВЫХОД»

seed
«посевная»

startup
«запуск»

early growth
«ранний рост»

expansion
«расширение»

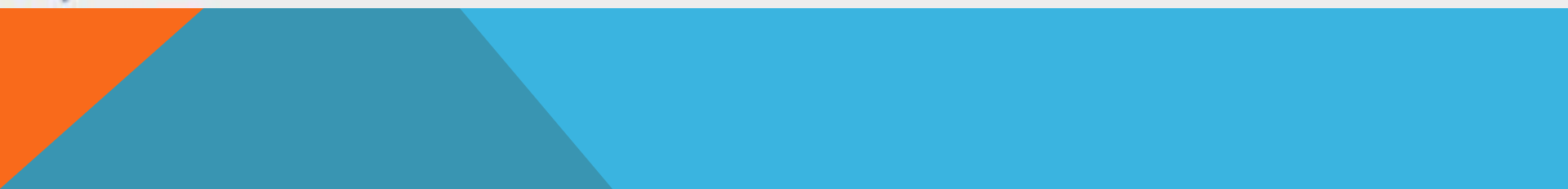
mezzanine
«промежуточная»

IPO SPO

точка безубыточности

«долина смерти»

время



РАСШИРЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ СТАДИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

1. *Pre STARTUP* стадия

- *стадия pre-seed (pre-seed stage)*
- *seed стадия (seed stage) – стадия достартового финансирования, или стадия посева*
- *прототип (prototype)*
- *работающий прототип (working prototype)*
- *альфа-версия проекта или продукта (alpha)*
- *закрытая бета-версия проекта или продукта (private beta)*
- *публичная бета-версия проекта или продукта (public beta)*



РАСШИРЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ СТАДИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

2. STARTUP стадия (*стадия стартового финансирования*) – запуск проекта в эксплуатацию или продукта в производство.

- запуск или ранняя startup стадия (launch or early startup stage)
- стадия startup (startup stage)
- поздняя startup стадия (late startup stage)



РАСШИРЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ СТАДИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

3. Post STARTUP стадия

- стадия раннего роста (early stage, early growth)
- стадия расширения (expansion stage)
- «промежуточная» стадия (mezzanine)
- стадия выхода (exit stage) – этап развития инновационной компании, на котором происходит создание публичной компании, продажа доли инвестора другому стратегическому инвестору (M&A), первичное размещение на фондовом рынке (IPO) или выкуп менеджментом (MBO - Management Buy-Out – доля инвестора приобретается менеджерами проинвестированной компании по устраивающей инвестора цене). Как правило, этап «exit» является точкой выхода венчурных инвесторов.
- pre-IPO stage
- IPO (IPO – Initial Public Offering – первичное размещение акций на бирже)



3. КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Выделяют 4 типа инновационных компаний:

- Венчурные компании.**
- Фирмы-эксплеренты.**
- Фирмы-пациенты.**
- Фирмы-виоленты.**
- Фирмы-коммутанты.**

ВЕНЧУРНЫЕ КОМПАНИИ

Работают на этапах роста и насыщения изобретательской активности и еще сохраняющейся, но уже падающей активности научных изысканий.

Венчурные фирмы, как правило, неприбыльны, так как не занимаются организацией производства продукции, а передают свои разработки другим фирмам –

эксплерентам Работают на этапах роста и насыщения изобретательской активности и еще сохраняющейся, но уже падающей активности научных изысканий. Венчурные фирмы, как

правило, неприбыльны, так как не занимаются организацией производства продукции, а передают свои разработки другим фирмам – эксплерентам, пациентам Работают на


этапах роста и насыщения изобретательской активности и еще



ФИРМЫ-ЭКСПЛЕРЕНТЫ

- **Специализируются на создании новых или радикальных преобразований старых сегментов рынка. Их дело – продвижение новшеств на рынок.**
- **Фирмы-эксплеренты получили название «пионерских». Они работают в «окрестностях» этапа максимума цикла изобретательской активности и с самого начала выпуска продукции.**

ФИРМЫ-ПАТИЕНТЫ

- Работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств.
 - Требования к качеству и объемам продукции у этих фирм связаны с проблемами завоевания рынков.
 - Эти фирмы прибыльны.
- 

ФИРМЫ-ВИОЛЕНТЫ


Фирмы с «силовой» стратегией

- ❖ Они обладают крупным капиталом, высоким уровнем освоения технологии.
- ❖ Виоленты занимаются крупносерийными и массовым выпуском продукции для широкого круга потребителей, предъявляющих «средние запросы» к качеству и удовлетворяются средним уровнем цен.
- ❖ Виоленты работают в «окрестностях» максимума выпуска продукции.

ХАРАКТЕРИСТИКА ФИРМЫ-ВИОЛЕНТА

Факторы развития		Причины кризиса
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие коллектива, работающего над имиджем фирмы 2. Высокое качество кадрового состава 3. Финансовая устойчивость 4. Низкие удельные затраты (в том числе накладные расходы) 5. Высокая техническая оснащенность 6. Сформированная и стабильная номенклатура продукции 7. Единство научных и производственных процессов 8. Большие производственные мощности. Возможность значительных прибылей 9. Конкурентоспособность продукции 10. Высокая социальная обеспеченность кадров 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Появление значительных разногласий в коллективе 2. Организация в коллективе оппозиции 3. Ограниченность ресурсов 4. Зависимость от рыночной конъюнктуры 5. Организационная инертность структуры 6. Консерватизм в нововведениях 7. Сложные коммуникационные связи 8. Большая численность управленческого персонала 9. Слабая приспособленность и реакция на принципиально новую продукцию 10. Малодинамичные научные структуры
	Условия создания	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Освоение определенного сегмента рынка с полным его насыщением 2. Наличие специалистов, заинтересованных в совершенствовании системы производства и сбыта 3. Стабильность в деятельности фирмы 4. Возможности получения прибылей 	
	Ключевые лозунги организации	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Цель – все, движение к ней – ничто 2. Хорошо живет тот, кто умеет хорошо жить 	

ФИРМЫ-КОММУТАНТЫ

- **Фирмы-коммутанты действуют на этапе падения цикла выпуска продукции.**
 - Научно-техническая политика требует принятия решений
 - ✓ о своевременной постановке продукции на производство,
 - ✓ о степени технологической особенности изделий, выпускаемых виолентами,
 - ✓ о целесообразных изменениях в них согласно требованиям специфических потребителей.
- 

ХАРАКТЕРИСТИКА ФИРМЫ-КОММУТАНТА



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

